



Optimizando su Cuota-Parte

Si el reasegurador obtiene beneficios del negocio cedido, los contratos de Cuota-Parte generalmente contemplan una participación de utilidades a favor de la cedente. Si bien el impacto de esta medida sobre las ganancias de la compañía aseguradora es clara en los modelos simples de evaluación, como los escenarios determinísticos, lo cierto es que la situación se vuelve mucho más compleja con la llegada de Solvencia II. A continuación exploramos la participación en beneficios y la alternativa que plantea la «comisión extraordinaria» mediante el análisis de ejemplos que muestran el impacto de una y otra en los ingresos de las compañías aseguradoras y en su margen de solvencia.



La participación de utilidades – devolver parte del beneficio

Por lo general, las reaseguradoras de vida y de seguros médicos ofrecen a las aseguradoras un reaseguro proporcional que se justifica por el ofrecimiento de un conocimiento técnico basado en una experiencia internacional en el lanzamiento de nuevos productos, como la cobertura mínima garantizada por fallecimiento o los seguros de saldos deudores¹. Para recompensar la inversión del reasegurador, la compañía aseguradora le cederá un porcentaje preestablecido (porcentaje de cesión) de la cartera a través de un contrato Cuota-Parte.

Con el tiempo, el reasegurador continuará sustentando el crecimiento de la cartera con su conocimiento para reducir la volatilidad de los siniestros y ofreciendo otros servicios. No obstante, a medida que el producto

gana en volumen y madurez, la compañía aseguradora podría recibir un porcentaje de los beneficios del riesgo cedido como prueba de la calidad de su suscripción y de la gestión que está llevando a cabo: para ello, se puede incluir una cláusula de

participación en los beneficios en el contrato de Cuota-Parte.

Los precios del mercado para las participaciones en beneficios suelen variar y, generalmente, no son directamente comparables entre sí, ya que dependen de múltiples factores, como las tasas de seguro, los resultados técnicos, los márgenes tenidos en cuenta, el tamaño de la cartera, la madurez del producto, la línea de negocio y los servicios ofrecidos por el reasegurador. Por ejemplo, el reasegurador podría estar directamente implicado en servicios de evaluación médica, gestión de siniestros o servicios actuariales (como fijación de precios, gestión general o desarrollo de criterios de referencia tipo “benchmark”).

Comisión de reaseguro – devolver parte de la prima

El propósito de la comisión de reaseguro es reembolsar a la aseguradora los gastos de adquisición y de administración. Es frecuente

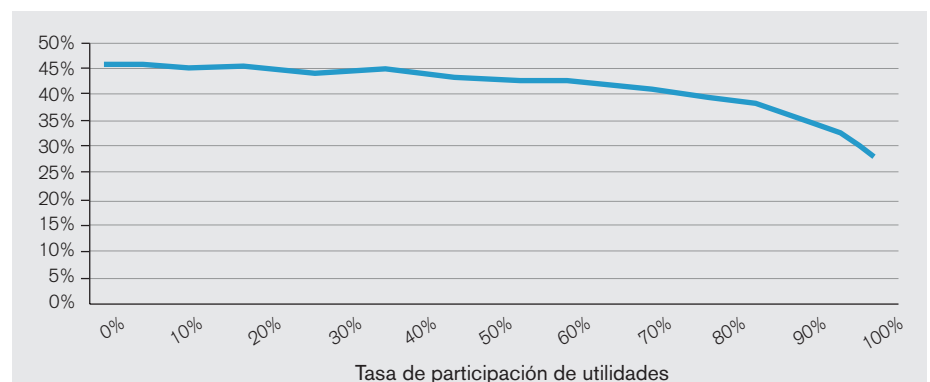


Figura 1: variaciones en la tasa de comisión de reaseguro ofrecida por un reasegurador en un ejemplo de contrato de reaseguro de Vida Grupo en función de la tasa de participación en los beneficios, teniendo en cuenta la mejor estimación de análisis de riesgo del reasegurador y su objetivo de rentabilidad. Fuente: PartnerRe

¹ Además de los factores tradicionales, las mejores estimaciones en seguros de vida de Saldo Deudor también incluyen factores que tienen en cuenta la calidad de la evaluación médica y de la gestión de siniestros.

que se acuerde un porcentaje fijo de la prima de seguro o de reaseguro, pero también es posible calcularlo con arreglo a una escala variable inversamente proporcional a la tasa de siniestralidad. En este caso se establece un porcentaje máximo y uno mínimo.

Si los márgenes son suficientes, un mecanismo alternativo a la participación en los beneficios sería establecer una comisión de reaseguro elevada, a un nivel que supere los gastos de la cedente, a modo de «comisión extraordinaria». La participación de utilidades y la comisión de reaseguro pueden coexistir en un contrato, pero entre sus tasas se dará una correlación negativa: cuanto más alta sea la tasa de participación en beneficios, más baja es la tasa de comisión de reaseguro ofrecida por el reasegurador (figura 1, página anterior).

La participación en los beneficios repercute de forma clara y directa sobre los ingresos de la cedente...

Si el resto de factores son equivalentes, aplicar la participación en beneficios y/o aumentarla genera beneficios directos en los ingresos de la aseguradora. Por ello, la participación de utilidades constituye un medio excelente para que la cedente aumente su capital propio, como se puede observar en la figura 2.

...pero incrementa la volatilidad de los ingresos

Teniendo en cuenta que la participación en beneficios depende de las ganancias obtenidas de la participación cedida, los ingresos de la compañía aseguradora después del reaseguro están en función de las ganancias derivadas tanto de la participación cedida como de la retenida. Así, para la misma tarifa, la aplicación de la participación en beneficios provoca un aumento de la volatilidad de los ingresos de la compañía aseguradora.

Consideremos como ejemplo un reaseguro Cuota-Parte del 50% con una participación en beneficios del 100%². Un aumento del 1% en la tasa de siniestralidad genera un aumento del 2% en las ganancias «cedidas» de la aseguradora. Esto se traduce en una caída en la distribución de las ganancias

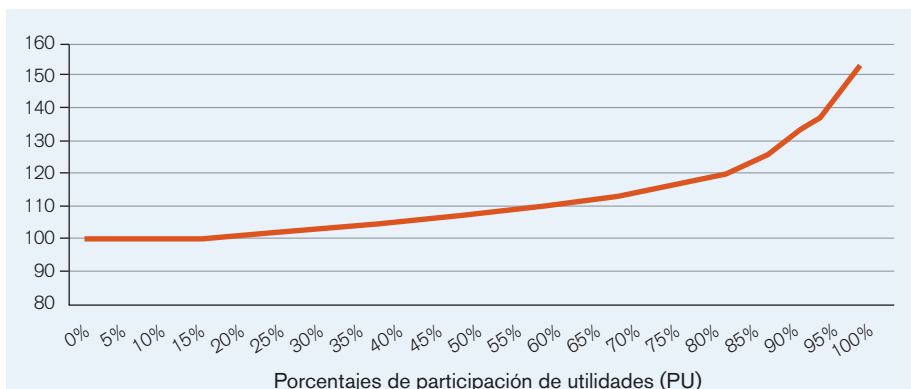


Figura 2: Evolución de las ganancias de una aseguradora en un ejemplo de una cartera de Vida Grupo, neto de Cuota-Parte, en función de la tasa de participación en beneficios. En este ejemplo, la prima de reaseguro ha sido ajustada (por el reasegurador) dependiendo del porcentaje de participación de utilidades. No obstante, un análisis detallado del impacto de la participación en beneficios sobre las ganancias de la aseguradora debería considerar también otros factores que modifican los ingresos, como la tasa de comisión de reaseguro y los gastos de reaseguro. Fuente: PartnerRe.

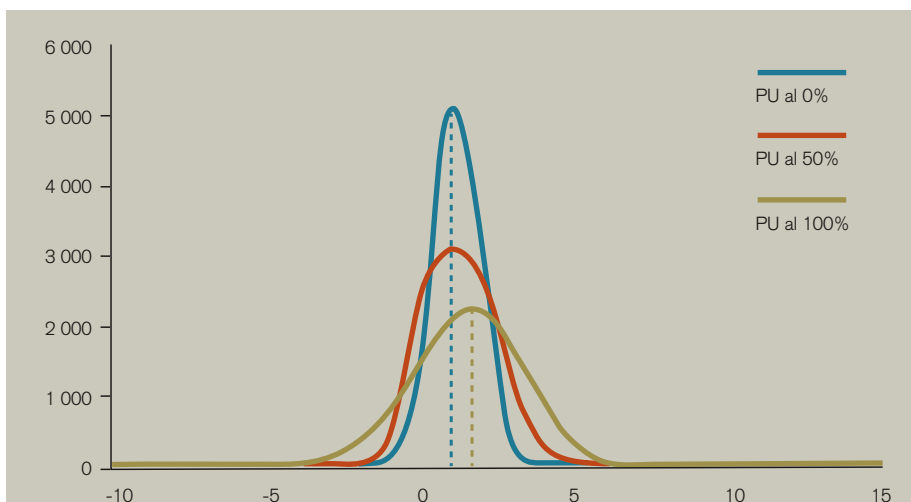


Figura 3: Ejemplo de distribución de las ganancias de la cedente después del reaseguro para distintos niveles de participación en beneficios. Fuente: PartnerRe.

(figura 3). El gráfico muestra que tanto los ingresos esperados como la volatilidad de los ingresos aumentan con la tasa de participación de utilidades (distribución sesgada a la derecha).

Una alternativa a la participación en los beneficios

Para evitar la inestabilidad de los ingresos que acarrea la participación en beneficios, el contrato Cuota-Parte con «comisión extraordinaria» puede ser una alternativa eficaz para los productos de seguros que contienen márgenes de beneficio significativos en la tarifa, ya que de este modo, el reasegurador garantiza que las

ganancias de la aseguradora del negocio cedido son equivalentes a la comisión extraordinaria.

Para ilustrarlo, analicemos un ejemplo básico (figura 4, página siguiente), en el que la prima bruta de la aseguradora es de 100 €, los gastos, 20 €; y la mejor estimación de siniestros es de 60 €. Para hacerlo aún más sencillo, pongamos que la aseguradora cede el 100% de su cartera al reasegurador. Si el reasegurador ofrece una comisión de reaseguro de 35 €, el asegurador ganará 15 €, incluso aunque se produzca una desviación extrema en los siniestros.

² Una tasa de participación en beneficios del 100% es equivalente a un reaseguro Stop-Loss ilimitado en la parte cedida, cuya prima es igual a la sobre-comisión de reaseguro considerada en el cálculo de la participación de beneficios. Véase el documento Capital o riesgo, ¿realmente hay que elegir? (PartnerRe, 2015).

Impacto en el marco de Solvencia II

En el marco que establece la directiva Solvencia II, el impacto de un programa de reaseguro puede ser medido a través del RCS³, lo que pone el foco sobre la reducción del margen de solvencia requerido. No obstante, un análisis de estas características debería incluir una consideración holística de los riesgos, tal y como lo estipula ORSA/ARSI⁴, teniendo en cuenta el programa de reaseguro, así como su impacto en la medición de riesgos específicos y en los indicadores elegidos por la aseguradora.

El "ratio de solvencia" es un indicador de riesgo crítico para muchas aseguradoras. El efecto que un reaseguro de Cuota-Parte puede tener sobre él, varía en función de las características del reaseguro.

Un contrato de Cuota-Parte con comisión de reaseguro reducirá la mortalidad, la morbilidad y el Cat RCS en misma proporción que la tasa de cesión del reaseguro.

No obstante, como ya se ha indicado anteriormente, la aplicación de la participación en beneficios aumenta la volatilidad de las ganancias de la aseguradora, que se vuelve más sensible a escenarios de "choques" (*shock*). En consecuencia, el RCS de Vida usando la fórmula estándar, resultante de la agregación de los módulos de riesgo, es más elevado cuando existe una participación en beneficios y depende directamente de la tasa de participación en beneficios. Por lo tanto, el impacto de la participación en beneficios sobre el RCS, en contraste con la comisión de reaseguro, no es proporcional a la parte cedida al reasegurador y sus efectos son más difíciles de anticipar.

Además, como se muestra en la **figura 5**, el aumento del RCS que establece Solvencia II, resultante del incremento en la volatilidad de las ganancias asociadas a la participación en beneficios, no se ve compensado por el aumento en los ingresos de la aseguradora que genera la participación en beneficios. En nuestro

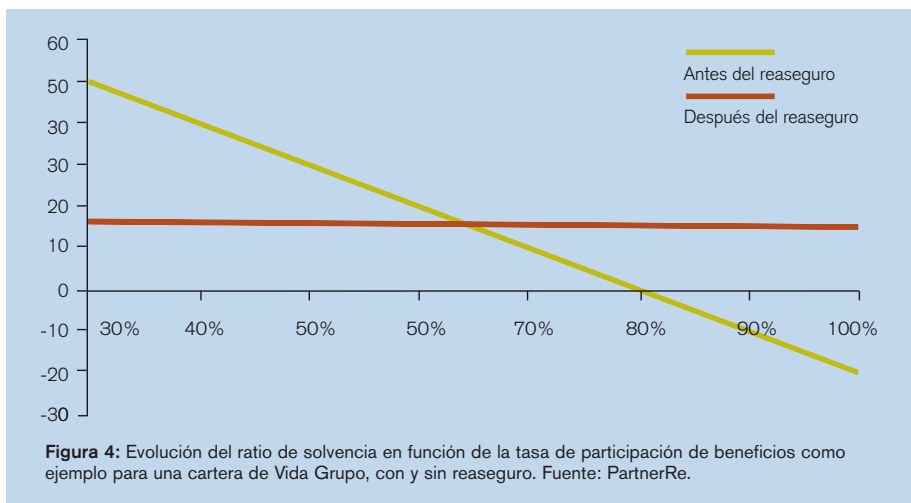


Figura 4: Evolución del ratio de solvencia en función de la tasa de participación de beneficios como ejemplo para una cartera de Vida Grupo, con y sin reaseguro. Fuente: PartnerRe.

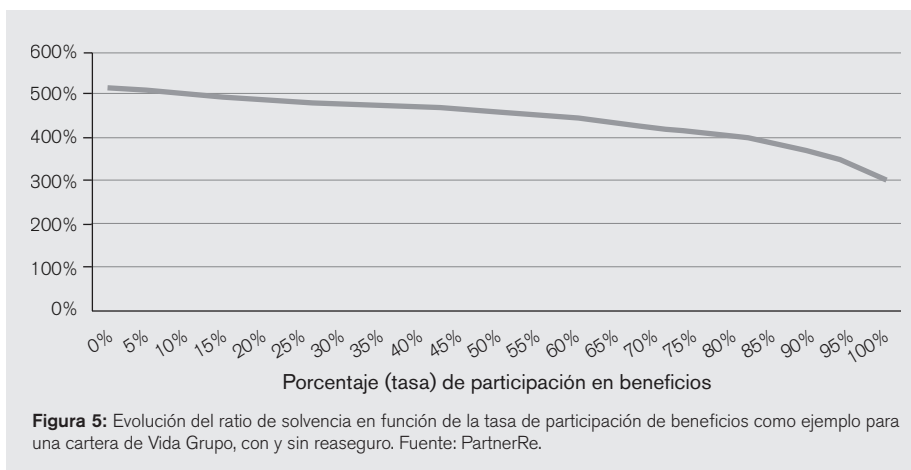


Figura 5: Evolución del ratio de solvencia en función de la tasa de participación de beneficios como ejemplo para una cartera de Vida Grupo, con y sin reaseguro. Fuente: PartnerRe.

ejemplo, el ratio de solvencia después del reaseguro con participación de beneficios disminuye a la vez que la tasa de participación de beneficios aumenta. Sin embargo, sigue manteniéndose por encima del ratio de solvencia antes del reaseguro, confirmando así que la aseguradora permanece protegida incluso aunque se produzca una importante desviación desfavorable.

El impacto total de un reaseguro proporcional sobre el RCS y el ratio de solvencia de la aseguradora dependerá también de muchos otros factores, como la volatilidad de la cartera reasegurada (que tenga o no tenga la participación de utilidades un arrastre de pérdida) u otros condicionantes externos, tales como si la aseguradora y el reasegurador usan un modelo propio o la fórmula estándar para su cálculo de capital.

Participación en beneficios o comisión extraordinaria: ¿cuál elegir?

La participación en beneficios es a menudo la única opción y suele ser, además, la preferida por una aseguradora, ya que aumenta los beneficios esperados del negocio cedido. Sin embargo, si la cartera está lo suficientemente desarrollada en términos de volumen y de madurez y cuenta con los márgenes adecuados, un contrato de Cuota-Parte con comisión extraordinaria puede convertirse en una herramienta muy eficiente para mantener la estabilidad de los ingresos. Más sencilla en lo que respecta a Solvencia II, la comisión extraordinaria es también especialmente efectiva a la hora de aplicar choques (*shocks*), como las pandemias u otros acontecimientos susceptibles de perturbar la posición económica de la aseguradora. Por ello, puede ser una buena opción

³ Requerimiento de capital de solvencia (RCS).

⁴ Autoevaluación de riesgos y de la solvencia (ORSA/ARSI).

para aquellas carteras que son la principal fuente de ingresos de la aseguradora, ya que una desviación desfavorable en dichos ingresos podría resultar muy perjudicial para la compañía, principalmente debido a la falta de diversificación de los beneficios.

Por ejemplo, con la baja tasa de interés en el ámbito actual, los márgenes de los productos de seguros de vida con ahorro están debilitándose, mientras que productos relacionados con el riesgo, como los seguros de vida de Saldo Deudor están afianzándose como las fuentes de ingresos más importantes. Proteger al máximo estos beneficios es vital para evitar verse en una situación en que ninguna de las líneas de negocios de la empresa produzca beneficios significativos.

PartnerRe: su socio para encontrar soluciones adaptadas a Solvencia II

Teniendo en cuenta que Solvencia II pone el foco sobre una gestión de riesgos holística y de alta calidad, un programa de reaseguro a largo plazo constituye una herramienta especialmente valiosa para gestionar el riesgo y reforzar la sostenibilidad. Las soluciones de reaseguro que ofrecen continuidad y estabilidad a largo plazo deben ser, por tanto, tenidas en

consideración a la hora de elegir un socio reasegurador y un modelo de reaseguro.

PartnerRe tiene a sus espaldas una amplia experiencia en el desarrollo y la puesta en práctica de conocimiento experto aplicado a la prestación de servicios personalizados e innovadores en el ámbito de las soluciones de riesgo y de capital, siempre con el objetivo de dar respuesta a las necesidades de optimización de capital y de solvencia de sus clientes. PartnerRe pone a su disposición un enfoque de colaboración basado en el acompañamiento y el asesoramiento del cliente en todas sus líneas de negocio, en el desarrollo de nuevos productos y en el afianzamiento de la estabilidad y continuidad de su empresa a medida que su negocio crece y evoluciona.

Si desea obtener información adicional acerca de nuestras soluciones de riesgo o contactar con uno de nuestros asesores, visite: www.partnerre.com/risk-solutions.

Colaboradores

Gilles Maret, Responsable del Mercado Vida en Francia y Agnes Bruhat, Responsable de la Tarificación Vida para Francia, Europa del Sur, Medio Oriente, América Latina y Canadá.

www.partnerre.com

PartnerRe

